

RAAKT DE
NEDERLANDSE
WATERSECTOR
ACHTEROP?



**'WE DOEN
HET GOED,
MAAR
HET KAN
BETER'**

Tekst Hans Oerlemans | Illustratie Ronald Koopmans



‘We zijn nog altijd beduidend verder met innovaties. Met de nadruk op ‘nóg’

Gaat de watersector het Nederlandse elftal achterna? Kort na elkaar klonken alarmerende geluiden over toenemende concurrentie, gemiste kansen en een passieve en terugtrekkende overheid. En dan is er ook nog de wet van de remmende voorsprong. Een wake-up call? Of storm in een glas water?

Nederland dreigt de koppositie in watertechnologie te verliezen,’ waarschuwt de professor Alexander Zehnder vorige nazomer in De Telegraaf. Zehnder doceert in Singapore en ziet hoe de overheid daar en ook elders zoals in Israël volop steun geeft aan innovatieve wateroplossingen. Nederland stelt de laatste jaren juist minder publiek geld beschikbaar voor toegepast onderzoek. Instituut Clingendael stelt in een rapport over de Europese onderzoeksagenda dat de Nederlandse watersector achter het net vist bij de verdeling van gelden uit EU-onderzoeksfondsen. Nederlandse aanvragen zijn te sterk gefocust op fundamenteel onderzoek, terwijl de EU-oplossingen zoekt voor concrete watervraagstukken.

De evaluatie van vijf jaar Topsector Water uit 2017 signaleert weliswaar verbeteringen, maar ook hardnekkige problemen. De overheid blijft risicomijdend, stelt onderzoeksbureau Dialogic. Op de thuismarkt is te weinig ruimte voor vernieuwing, pilots en proeftuinen. Innovaties blijven steken in de onderzoeksfase en groeien niet uit tot verkoopbare producten. Verder is de sector sterk versnipperd en mist daardoor de kracht om op buitenlandse markten te kunnen concurreren.

De Nederlandse watersector mist kansen op de wereldmarkt. Dat geldt voor watertechnologie, maar ook de deltatechnologie, schrijft pensioenbelegger PGGM in het document ‘Water als geld’, een analyse van de Nederlandse watersector dat in januari verscheen. PGGM, die fors wil beleggen in de Nederlandse watersector, stelt op basis van gesprekken in de sector vast: er wordt te vaak aan een technische oplossing gewerkt en te weinig aan de financiële component van de realisatie. En ook: kennis omzetten in een project is heel lastig. Met geïntegreerde voorstellen kan de Nederlandse watersector de inhaalslag maken op de wereldmarkt, aldus de pensioenbelegger.

H₂O vroeg een reactie aan zeven sleutelfiguren uit de watersector met zicht op onze internationale positie. Maken zij zich zorgen? Waar zitten risico’s? Waar liggen kansen? >



Professor Cees Buisman, wetenschappelijk directeur Wetsus, onderzoeksinstituut voor watertechnologie.

NOG STEEDS AAN KOP

“Ik heb in Singapore rondgekeken. Indrukwekkend wat daar tot stand is gekomen. Maar de kennisdichtheid in Nederland is vele malen hoger. We zijn nog altijd beduidend verder met innovaties. Met de nadruk op ‘nog’. Nederland oogst nu de resultaten van het Onderzoeksprogramma Watertechnologie dat in 2005 begon. Het kost al snel tien jaar voordat een nieuwe techniek operationeel is en op grotere schaal kan worden uitgerold. Heb je die voorsprong eenmaal, dan kun je er grofweg tien jaar van profiteren. Maar daarna zijn innovaties echt wel neerge-daald in de standaard.

Om gidsland te blijven, doe je nu onderzoek naar oplossingen die over tien jaar te vermarkten zijn. Als de overheid zich terugtrekt, erodeert onze positie. Daar maak ik me zorgen over. Multinationals als Shell, ASML en Philips slokken jaarlijks een groot deel van het researchbudget van het Rijk op, terwijl ze miljarden winst maken. Onderzoek in watertechnologie vertaalt zich net zo goed in economische kracht, alleen is dat minder zichtbaar, omdat het hier veelal om mkb-bedrijven gaat.

Belangrijker nog: water heeft grote maatschappelijke waarde en ligt aan de basis van de hele economie. Zonder drinkwater en zonder industrieel water valt alles stil. Dat realiseren we ons niet, omdat het in Nederland allemaal perfect geregeld lijkt. Ondertussen voldoet het oppervlaktewater bij lange na niet aan Europese normen, vooral als gevolg van de intensieve landbouw, verkeer en industrie. Via het riool komen stoffen in

het milieu die daar niet thuishoren. Ook in het binnenland ligt er wel degelijk nog een grote opgave.

Als je in het buitenland iets wilt verkopen, moet je boven het gemiddelde uitstijgen. Het gemiddelde heeft men al. Overal vind je consultants die alles afweten van conventionele engineering en exploitatie. Kun je iets extra's bieden, dan wordt het interessant. In die positie zit Nederland. Onderzoek laat zien dat er sinds 2005 substantieel meer bedrijven in de watertechnologie actief zijn, dat ze meer exporteren en kennisintensiever zijn. Dat is de oogst van investeren in research en innovatie.”



Henk Ovink, Watergezant

MONDIAAL POLDEREN

“Onze watersector behoort tot de internationale top. Dat is simpelweg een feit. Is er concurrentie? Jazeker, gelukkig maar, want water is de allergrootste opgave waar de mensheid voor staat. En Nederland is te klein om de hele wereld te redden. Concurrentie maakt dat men wereldwijd zoekt naar de beste oplossingen. Water raakt aan alle mondiale vraagstukken. Of het nu gaat om gezondheid, emancipatie, veiligheid of politieke stabiliteit. Nederland heeft een schat aan kennis om de mensheid meer waterveiligheid en -zekerheid te brengen.

Maar met alleen technologie red je de wereld óók niet. Nederland heeft nog iets te bieden: Wij lossen onze waterproblemen al eeuwen op door samenwerking, door coalities te sluiten, alle partijen in te sluiten en *common ground* te zoeken. En dat is nu precies de manier

waarop de grote mondiale vraagstukken van deze tijd aangepakt moeten worden. Lees de Sustainable Development Goals 2030 van de VN. Het lijkt wel of een paar Nederlanders die teksten hebben geschreven: het poldermodel op wereldschaal. Om de VN-doelen te realiseren, moet je alles en iedereen aan boord hebben. De wereld is geen *zero-sum game*: mijn winst is jouw verlies. Nee, je kunt geen muur bouwen tegen CO₂.

We zouden het succes van ons beproefde model met veel meer kracht op het wereldtoneel moeten brengen. Niet als een format dat overal uitgerold kan worden. Nee, Nederland biedt zich aan om samen met landen, steden, ngo's en bedrijven aan integrale en inclusieve oplossingen te werken. Ik merk aarzeling om te laten zien waarin wij echt uniek zijn. Dat is temeer jammer, omdat de nood wereldwijd zo hoog is.”



Lennart Silvis, directeur Netherlands Water Partnership

VIA OMWEG EXPORT STIMULEREN

“Waarom meet je het succes af van de Nederlandse watersector in het buitenland? Kijken we puur naar de export, dan is er sprake van grofweg een verdubbeling voor water- en deltatechnologie in vijftien jaar. En dat ondanks de diepe recessie die de wereld heeft doorgemaakt. We doen het goed, maar het kan beter.

Exportbevordering is veel meer dan een product of dienst proberen te verkopen. Interesse genoeg, maar als partners niet kredietwaardig zijn, dan verkoop je niks. We zijn bijvoorbeeld actief betrokken bij KIFFWA: Kenya Innovatieve



Finance Facility For Water. Kenia wil de komende decennia voor miljarden investeren in betere watervoorzieningen. Maar dat programma kan de publieke sector nooit helemaal zelf dragen. Plannen komen niet van de grond bij gebrek aan middelen.

KIFFWA gaat kapitaal en financiële expertise genereren voor de ontwikkelfase van projecten. Het kost tijd om een solide plan te ontwerpen met een serieuze business-case. Als dat er eenmaal ligt, wordt het voor financiële instellingen interessant om te investeren. En dan kunnen Nederlandse bedrijven aan boord komen.

Een ander voorbeeld van exportbevordering via een omweg is hoe Rijkswaterstaat een zusterorganisatie in Polen heeft geadviseerd over de systematiek van aanbesteding. Dat heeft ertoe bijgedragen dat waterorganen in Polen nu meer oog hebben voor de prijs-kwaliteit verhouding, terwijl voorheen automatisch de laagste prijs de doorslag gaf. Nu kwaliteit zwaarder meeweegt, komen vaker Nederlandse oplossingen bovendien.

We hebben veel mkb-bedrijven en een kleine thuismarkt. Kleinschaligheid heeft als voordeel dat we elkaar allemaal kennen en beseffen hoe belangrijk samenwerken is. Wij leveren in het buitenland zelden totaalconcepten, zoals multinationals en Chinese concerns dat vaak wel doen waarbij alles wordt ingevlogen, inclusief materialen, technici en arbeiders. Wij betrekken lokale partners bij de uitvoering. Wat lokaal kan, kan beter lokaal gebeuren. Je moet een ogenschijnlijke zwakte ombuigen naar een kracht.”

‘Ik merk aarzeling om te laten zien waarin wij echt uniek zijn’

Frank Goossensen, directeur Water, Arcadis voorzitter van Kernteam International van de topsector Water & Maritiem

QUICK WINS ZIJN ZELDZAAM

“De wereldwijde watermarkt wordt steeds competitiever en dat in de hele *supply chain* van planvorming en ingenieurswerk tot en met uitvoering en exploitatie. Door fusies ontstaan sterke internationale spelers. De markt wordt bovendien transparanter. Je hoeft maar even te googelen om te zien welke tenders waar ook ter wereld zijn uitgeschreven.

Als het om kwaliteit en innovatie gaat, dan scoort Nederland uitstekend. Maar daarmee ben je er niet. We hebben de neiging te denken dat een overtuigend verhaal genoeg moet zijn om werk binnen te halen. Helaas niet. Een missie of deelname aan een beurs is hooguit het begin van een lang traject. *Quick wins* zijn zeldzaam. Je moet relaties opbouwen, vertrouwen winnen, *counterparts* uitnodigen om hier projecten te bekijken en een lokale pilot starten om te laten zien dat een oplossing werkt. Zo krijg je langzaam voet aan de grond.

Kernteam Internationaal van de Topsector Water gaat zich concentreren op een aantal regio’s waar veel te gebeuren staat en waar Nederland écht iets te bieden heeft. Denk aan de Golf van Mexico, delen van het Midden-Oosten en India. Consortia kunnen samen de benodigde expertise aanbieden bij het in kaart brengen van vraagstukken en oplossingen. En bij voorkeur proactief en selectief. Niet afwachten tot men hier een vraag neerlegt. Denk aan een mega-opgave als het schoonmaken van de Ganges en de zijrivieren.

We zijn bijzonder blij met de oprichting

van Invest-NL, een fonds voor risicokapitaal, exportkredietverzekeringen en financiering van internationale projecten. Het kabinet stelt er 2,5 miljard euro voor beschikbaar. Nu lopen projecten nogal eens vast op de financiering. Een investeringsbank is echt onmisbaar voor succesvol export stimuleren.”



René Noppeney, Global Director for Water Products & Innovation van Royal HaskoningDHV

PUBLIEK-PRIVATE DREAMTEAMS

“Nereda laat zien hoe Nederlandse watertechnologie heel snel wereldwijd kan aanslaan. Er zijn al zo’n vijftig installaties verkocht: van Australië en Zuid-Afrika tot Brazilië en de VS. Recent sloten we contracten voor Korea en Vietnam. In korte tijd is de buitenlandse expansie van de grond gekomen, maar daar gingen wel pakweg twintig jaar aan vooraf van onderzoek, experimenten en pilots. Midden jaren negentig begon professor Mark van Loosdrecht aan de TU Delft onderzoek naar waterzuivering met aerobe-bacteriën. Daar ligt de kiem.

Bij de succesfactoren springt er wat mij betreft één uit. Nereda is het product van publiek-private samenwerking: TU Delft, de waterschappen en Royal HaskoningDHV. We hebben al die jaren vertrouwen gehouden in de techniek en waren bereid te investeren. Waterschap Vallei en Veluwe durfde het in 2010 aan om als *launching customer* een Nereda-installatie voor huishoudelijk afvalwater te bouwen.

Samen vormen we een publiek-privaat dreamteam van professionals met elkaar aanvullende kennis en expertise. Ieder voor zich was dit nooit gelukt. >

Volgens dezelfde formule werken we nu aan een volgende generatie innovaties waaronder Ephyra voor een efficiëntere slibverwerking. Waterschap Zuiderzeeland is in dit geval *launching customer*. Ook hier liggen kansen op de internationale markt. Je ziet wereldwijd een trend naar hogere eisen aan afvalwaterzuivering en oog voor het terugwinnen van grondstoffen. Als het om zuiveringstechnieken gaat, speelt Nederland in de Champions League.

Voor de internationale uitrol van Nereda sluiten we per land of regio allianties met een strategische partij die bedreven is in het bouwen van zuiveringen. In Korea is dat Samsung Engineering. Onze kracht ligt in het voorontwerp. Ook dichter bij huis werkt het zo. Samen met de bouwers Heijmans en GMB won Nereda de Europese aanbesteding voor de nieuwe waterzuivering in Utrecht. Daar deden giganten als Suez en Veolia aan mee.”



Marcel de Ruijter, beleidsmedewerker Internationaal Unie van Waterschappen

AFRIKAANSE WATERSCHAPPEN

“Ons niveau van waterveiligheid en het bestuursmodel van de waterschappen spreken wereldwijd sterk tot de verbeelding. Hollanders hebben verstand van water, dat is en blijft ons imago. Sinds 2014 hebben de waterschappen een gezamenlijk loket voor hun internationale contacten: Dutch Water Authorities. Het eerste jaar kwamen direct al 87 verzoeken binnen om advies, informatie en ondersteuning. In 2017 lag dat op ruim 130. Langjarige relaties zijn er met counterparts in dertien focuslanden waaronder Roemenië en Zuid-Afrika.

Specialisten van de waterschappen adviseren collega's van lokale waterorganisaties. De organisaties en lokale omstandigheden zijn uiteraard totaal anders dan hier. Kijk naar Roemenië, daar zou Ruimte voor de Rivieren een goed concept zijn om de jaarlijkse overstromingen van de Donau en de zijrivieren te beteugelen. Maar hoe krijg je dat voor elkaar in een uiterst complex politiek krachtenveld? Grondbezit is daar na de omwenteling grootschalig geprivatiseerd. Toch is er belangstelling voor Nederlandse oplossingen en elementen daaruit slaan neer in lokale programma's.

Zuid-Afrika is een mooi voorbeeld hoe contacten zich verbreden en verdiepen. Wij adviseren over decentralisatie van het waterbeheer naar Catchment Management Agencies (CMA's), een soort waterschappen. Zij worden op termijn verantwoordelijk voor de waterhuishouding in stroomgebieden van grote rivieren. Onder de projectnaam Kingfisher trainen Nederlanders hun CMA-collega's.

Een spin-off van Kingfisher is het project HydroNET Water Control Room, een systeem voor het online monitoren van het watergebruik en de verwachte neerslag. Een geslaagd proefproject heeft het bedrijf HydroLogic al 25 contracten voor dit systeem opgeleverd. Zo zie je hoe de waterschappen helpen deuren te openen voor Nederlandse bedrijven.”



Hein Molenkamp, manager director Water Alliance

KAMPIOEN IN NICHES

“Buitenlandse bezoekers van WaterCampus Leeuwarden zijn onder de

‘Nu kwaliteit zwaarder meeweegt, komen vaker Nederlandse oplossingen bovendrijven’

indruk van ons ecosysteem voor wartertechnologie. Een dergelijk cluster van samenwerkende bedrijven, kennisinstituten en overheden blijft uniek in de wereld. In potentie is alles in huis om internationaal succesvol te zijn. We zijn wereldkampioen met innovaties in niches. Nederlandse bedrijven winnen in het buitenland omdat ze het slimst en innovatiefst zijn, niet vanwege hun marktmacht. Om onze zichtbaarheid te versterken, moet Nederland zich veel actiever positioneren als dé Europese Water Hub.

Mkb-bedrijven zoeken *launching customers* in de publieke sector om op de thuismarkt innovaties te testen en door te ontwikkelen. Dat kost tijd, geld en vasthoudendheid. Zo kun je een product klaarmaken voor de markt. Maar overheden aarzelen, misschien uit angst beschuldigd te worden van ongeoorloofde staatssteun, schending van Europese aanbestedingsregels of omdat een innovatie niet past binnen wet- en regelgeving. Andere landen zoeken juist de grenzen op. Ik mis de durf om bij aanbestedingen ruim baan te maken voor nieuwe technieken.

Een heel andere bedreiging voor verdere groei en innovatie is het tekort aan kenniswerkers, helemaal nu de economie aantrekt. Bedrijven hebben moeite om vacatures vervuld te krijgen. In de *war for talent* concurreren we met andere technische sectoren. Water geldt niet als het meest sexy werkveld, terwijl er fantastische dingen gebeuren. Gebrek aan toptalent is funest voor vernieuwing. Hoe kunnen we studenten in binnen- en buitenland winnen voor de watersector?” |